100 Jahre Arbeit für eine bessere Zukunft

Schweiz. Konsum-Verein

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ. KONSUMVEREINE (V. S. K.) BASEL

Erscheint wöchentlich · Redaktion: Dr. W. Ruf · Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Basel, den 6. Mai 1944 · 44. Jahrgang · Nr. 18

Probleme der Warenvermittlung

Es tut gut, den Blick nicht nur einmal, sondern immer wieder aus dem eigenen Büro und Laden hinaus und hinüber zu der «lieben Konkurrenz» zu werfen, zu sehen, was sie treibt, was sie vorkehrt, um den wirtschaftlichen Wettbewerb zu bestehen. Man tue dies nicht nur am eigenen Orte, sondern auch auf der Reise, im Gespräch, überall wo sich hiezu Gelegenheit bietet. Solche eifrige Beobachtung tut jedem gut. Wenn dann noch der gut entwickelte Sinn für *strenge Selbstkritik* vorhanden ist, kann es am Erfolg solchen Interesses nicht mehr fehlen. Besonders fruchtbar wird die Bekanntschaft mit den Betriebsmethoden, den Plänen und Ideen anderer, wenn man sich mit Freunden zusammensetzt, diskutiert und abwägt und so *gemeinsam* den Boden für weitere Fortschritte vorbereitet. Erfahrungsaustausch pflegen wir in der Genossenschaftsbewegung zwar ja schon seit langer Zeit. Im Verwalterverein, den verschiedenen Arbeitsgemeinschaften haben wir sehr wertvolle Institutionen, die viel zur praktischen Förderung der einzelnen Mitglieder beitragen.

Doch müssen wir noch an eine Intensivierung denken.

Neue Zeiten brechen an — mit neuen, erhöhten Anforderungen. Überall herrscht ein eifriges Bemühen. So sind im Blick auf die Hebung der Konkurrenzkraft der kleinen und mittleren Privatbetriebe, die Verbesserung ihrer Leistungsfähigkeit und vor allem die Behebung und Vermeidung krasser Fehler mit Unterstützung des Schweizerischen Detaillistenverbandes *Erfahrungsaustauschgruppen* (Erfa-Gruppen) geschaffen worden, von denen in der Schweiz bis jetzt 31 Gruppen in 15 Branchen bestehen. In das Wirken dieser Erfa-Gruppen gibt *Emil Oesch* durch die Wiedergabe einiger praktisch überaus wichtiger Betrachtungen, die Herr *Direktor Zimmermann* vor einiger Zeit an der Obmännertagung der Erfa-Gruppen vorgetragen hat, einen interessanten Einblick. Ein wesentlicher Teil der Ausführungen des Referenten beschlug offenbar die Verhältnisse in *Spezialgeschäften,* doch bringen sie sehr Beachtenswertes auch für die übrigen Branchen der Warenvermittlung. *Vorstände und Verwalter von Genossenschaftsbetrieben* werden die dem privaten Detaillisten gegebenen Ratschläge mit Interesse zur Kenntnis nehmmen und in ihrem Lichte zum Nutzen des Ganzen die Verhältnisse des eigenen Betriebes einer kritischen Prüfung unterziehen und soweit ratsam — das ist dann das Entscheidende — energisch die *praktischen* Schlussfolgerungen ziehen. Herr Direktor Zimmermann führte u. a. aus:

Für den praktischen Erfahrungsaustausch ebenso wichtig und wertvoll wie der Umsatz ist der *Lagerumschlag.* Man ist sich noch nicht überall genügend kar darüber, dass die Prosperität des Detailgeschäftes durch den Lagerumschlag entscheidend beeinflusst wird. Das Vergleichen der Lagerumschlagsgeschwindigkeit ist genau so wichtig wie das Vergleichen der Umsätze, denn wo nur ein ungenügender Lagerumschlag vorhanden ist, dort fehlt es fast immer auch an der Liquidität des Unternehmens. Oder umgekehrt: Wo es an der Liquidität fehlt, ist fast immer ein ungenügender Lagerumschlag vorhanden. Es gibt noch Detaillisten, die erst dann merken, dass ihr Lagerumschlag ungenügend ist, wenn sie ihre Lieferanten nicht mehr bar bezahlen können.

Wenn es stimmt, dass die Unkosten in ihrem prozentualen Verhältnis zum Umsatz im Warenhaus grösser sind als im Spezialgeschäft, so wird das durch den rapidern Lagerumschlag des Warenhauses mehr als wettgemacht. Man weiss dort sehr genau, welchen Einfluss der Lagerumschlag auf die Rentabilität des Betriebes hat.

In jedem Betrieb kann der Lagerumschlag gefördert werden durch die Bereinigung der Warensortimente. Ich möchte den Betrieb kennenlernen, bei dem das nicht zutrifft.

Die Lagerumschlagsgeschwindigkeit wird besonders durch zwei Faktoren entscheidend gehemmt:

1. Durch *zu viele Preislagen.* Man führt die Ware in zehn und mehr Preislagen, wo vielleicht drei genügen würden. Dadurch zersplittert man sein Warensortiment, gleichzeitig aber auch seine Einkaufskraft. Als Folge davon hat man oft schon kurz nach Saisonbeginn in den gangbarsten Preislagen und Grössen keine Auswahl mehr anzu-

bieten. Der Verkauf wird daher zum «Krampf» oder kommt gar nicht zustande.

2. Der zweite Faktor sind die *alten Waren*. Wenn diesem Faktor heute keine grosse Wichtigkeit beizumessen sein wird, so war es vor dem Krieg ganz anders. Viele Warenlager waren vor dem Krieg überaltert und konnten nur durch die lange Dauer des Krieges saniert werden. Die Gefahr ist nicht von der Hand zu weisen, dass nach dem Krieg wieder in gleicher Weise auf neue Rechnung gesündigt wird.

Warum zu viele Preislagen?

Es gibt dafür in der Hauptsache zwei Gründe:

1. Es gibt Detaillisten, die es als ein Axiom ihrer Geschäftspolitik betrachten, in jedem Artikel die reichhaltigste Auswahl zu führen. Sie glauben, sich dadurch vom Warenhaus vorteilhaft zu unterscheiden. In Wirklichkeit übersteigen sie damit nicht selten ihre finanzielle Kapazität, mindestens aber desassortieren sie damit ihr Lager und verlangsamen ihren Lagerumschlag. Was aber vor allem ins Gewicht fällt: die grosse Auswahl auf der ganzen Linie geht auf Kosten der Stapelsortimente, mit denen doch in der Hauptsache das Geschäft gemacht werden muss. Auch der Detaillist kann nicht der Diener aller Herren sein.
2. Wir standen bisher auf dem *unrichtigen Einkaufsstandpunkt*. Wir haben auch vor dem Krieg eingekauft, was der Fabrikant uns verkaufen wollte, anstatt das, was der Kunde wünschte. Wir haben seine Wünsche und Bedürfnisse zu wenig studiert. Wir sind dadurch die Verkäufer des Fabrikanten geworden, anstatt die Einkäufer unserer Kunden. Wenn das während des Krieges erklärlich wurde, so war es vorher fehlerhaft und wird nachher nicht mehr entschuldbar sein. Wenn wir die Bedürfnisse unserer Kundschaft ernsthaft studieren, wird es sich meistens bald herausstellen, dass wir mit viel weniger Preislagen auskommen können, als der Fabrikant uns offeriert.

Um die Bedürfnisse der Kundschaft nach der preislichen Seite festzustellen, genügt zunächst eine einfache *Preisstatistik*. Wir sammeln die Preisetiketten der wichtigsten Artikel und ermitteln am Ende jedes Monats bzw. am Ende der Saison, welches unsere Haupt- und Nebenpreislagen sind. Wenig gangbare Preislagen werden sofort erkannt und können zusammengelegt oder gänzlich ausgeschaltet werden. Es ist mir kein Fall bekannt, wo die Führung einer Preisstatistik nicht zur Einschränkung der Preislagen geführt hätte mit dem Resultat, dass dadurch fast automatisch auch der Lagerumschlag gefördert wurde.

Warum alte Waren?

Auch dafür gibt es in der Hauptsache zwei Gründe:

1. *Wir haben falsch eingekauft*. Jede alte Ware ist der lebendige Beweis dafür, dass sie falsch eingekauft wurde. Wäre an ihrer Stelle die richtige Ware gekauft worden, so wäre diese schon längst nicht mehr vorhanden. Fehler im Einkauf lassen sich immer erklären, oft auch entschuldigen. Nie zu entschuldigen ist nur die Einsichtslosigkeit, gemachte Fehler als solche zu erkennen und nicht zuzugeben.
2. *Wir haben die falsch eingekaufte Ware nicht oder nur ungenügend oder nicht rechtzeitig abgeschrieben.*
Abschreiben soll man nicht erst beim Inventar, sondern laufend, jede Woche, wenn es nötig ist. Gewisse modische Artikel müssen vielleicht schon kurz nach Saisonbeginn im Preis heruntergesetzt werden, um einen Liebhaber dafür zu finden, bevor es zu spät ist.
Das Mass der nötigen Abschreibungen lässt sich leicht ermitteln nach dem Grundsatz: *Jede Ware muss auf den Tagespreis abgeschrieben werden.* Unter «Tagespreis» verstehen wir den Preis, den wir im Zeitpunkt der Abschreibung selbst noch für die Ware bezahlen würden. Genau so viel ist sie wert, keinen Heller mehr.

Kundenschichtung.

In vielen Fällen wird erst die Preisstatistik dazu führen, dem Detaillisten die Schichtung seiner Kundschaft klar bewusst zu machen. Es zeigt sich dabei fast immer, dass das Detailgeschäft drei Kundenschichten hat, eine mittlere (die Hauptkundenschicht), eine obere (mit etwas grösseren Ansprüchen an Qualität) und eine untere (mit etwas bescheideneren Ansprüchen).

Beispiel: Ein Huthändler sammelt die Preisetiketten der verkauften Herrenhüte. Am Ende der Saison sortiert er die Etiketten nach Verkaufspreisen. Nehmen wir an, es sind 12 Preislagen vorhanden. Die Etiketten liegen nun in 12 Häufchen aufgeschichtet vor ihm. Sofort tritt die Hauptpreislage der Hauptkundenschicht plastisch in Erscheinung, vertreten durch das grösste Häufchen der Preisetiketten. Aus der Reihe melden sich fast immer noch zwei Häufchen, die zwar an Bedeutung stark hinter dem grössten Häufchen zurückstehen, sich aber doch deutlich von den übrigen abheben. Es sind die Hauptpreislagen der obern und der untern Kundenschicht. In die restlichen neun Häufchen teilen sich die übrigen Preislagen. Bei näherer Prüfung wird der Huthändler erkennen, dass einige dieser neun Zwischenpreislagen, wenn nicht alle, durchaus entbehrlich sind, und schliesslich gewinnt er die Erkenntnis, dass es genügt, Herrenhüte nur noch in den Hauptpreislagen der drei Kundenschichten zu führen. Das leitet ihn über zur Politik des *Drei-Preis-Systems*. Damit kann er sein Lager abbauen und trotzdem seine Hauptpreislagen noch besser aussortieren.

Resultat: Beschleunigter Lagerumschlag; mit kleinerem Lager werden grössere Umsätze erzielt; grössere Liquidität; mehr Reingewinn.

Nehmen wir an, die Preisstatistik unseres Huthändlers hat gezeigt, dass der Bedarf seiner obern Kundenschicht bei 20 und 30 Franken liegt, (Hauptpreis 25 Franken,) der Bedarf der mittleren Kundenschicht zwischen 15 und 25 Franken (Hauptpreis 20 Franken) und der untern Kundenschicht zwischen 10 und 20 Franken (Hauptpreis 15 Franken), so erhalten wir folgendes schematische Bild:

Obere Kundenschicht	*20*	25	30
Mittlere Kundenschicht	15	*20*	25
Untere Kundenschicht	10	15	*20*

Aus dieser Darstellung ist ersichtlich, dass der Huthändler mit der Preislage von 20 Franken praktisch alle drei Kundenschichten bedienen kann; mit den Preislagen 15 und 25 Franken bedient er je zwei Kundenschichten und mit den Grenz-Preislagen 10 und 20 Franken noch je eine. Die letztern sind wohl meistens so wenig interessant, dass er am besten ganz auf sie verzichtet.

Die Preisstatistik belegt uns auch in fast allen Fällen zahlenmässig eine Tatsache, die von manchem Detaillisten zu seinem eigenen Schaden übersehen wird: dass nämlich unsere Kundenschichten gar nicht so weit auseinanderliegen, wie es manchmal den Anschein haben mag. Es ist das Zeichen einer gesunden Struktur, wenn die Kundenschichten preislich miteinander verbunden sind. Wenn die Ver-

schiedenheit der Kundenschichten zu augenfällig in Erscheinung tritt, empfinden Teile davon ein gewisses Unbehagen. Sie haben das Gefühl, sich gegenseitig zu stören. Resultat: Kundenverlust, liegengebliebene Waren in den extremen Preislagen, für die man keine oder doch zu wenig Kundschaft hat.

Das Detailgeschäft muss, genau wie ein Hotel, einen bestimmten Charakter haben. Es ist nicht gleichgültig, wer da ein- und ausgeht. Es kann in grösseren städtischen Verhältnissen unmöglich alle Konsumentenkreise bedienen wollen (abgesehen von einigen Lebensmittelbranchen), es muss auf die Bedürfnisse *eines* bestimmten Konsumentenkreises eingestellt sein und seine Aufgabe darin sehen, *diese* Warenbedürfnisse optimal zu befriedigen.

Die Warenbedürfnisse unserer Kundschaft sind massgebend für die Bereinigung der Warensortimente. Die Lösung dieses Problems verlangt von uns vor allem ein mehr als alltägliches Mass von Selbstkritik, ein Sichloslösen von überlebten Ansichten und veralteten, wenn auch bequemen Arbeitsmethoden, ein Mitgehen mit der neuen Zeit.

Nur dann hat es einen Sinn, nach den Fehlerquellen des Betriebes zu forschen, wenn wir unsere Forschungsarbeit schonungslos so weit treiben, bis wir auch den Urquell aller Fehler der Betriebsführung entdeckt haben. Hand aufs Herz: Steht dort nicht der Unternehmer selbst? —

Christentum und Genossenschaft

Ein offener Brief

Die eindrucksvolle, von tiefster Ueberzeugung getragene Predigt, die Herr Pfarrer *Schorer* anlässlich der letztjährigen Delegiertenversammlung des V. S. K. in Genf hielt und die vor kurzem nun auch in deutscher Sprache im Druck erschien, hat bei einigen Pfarrerkollegen nicht in allen Teilen volle Zustimmung gefunden, was für manche Fragen zweifellos auf die auch in sehr belesenen Kreisen noch anzutreffende ungenügende Kenntnis des genossenschaftlichen Wirkens zurückzuführen ist. Die Aufklärung, die Herr Pfarrer Schorer in den folgenden Ausführungen und vor allem in der in Vorbereitung befindlichen Jubiläumsnummer des «SKV» geben wird, wird manche irrige Auffassung korrigieren können. Einem Kollegen aus dem Bündnerland, der mit seiner Kritik weit übers Ziel hinausschoss, schreibt Herr Pfarrer Schorer folgenden offenen Brief:

Genf, den 13. April 1944.

Sehr geehrter Herr Pfarrer!

Ich habe die Herren des Verbandes schweiz. Konsumvereine in Basel gebeten, mir die Antwort auf Ihren Brief vom 30. März zu überlassen.

Sie werden gewiss einem bald sechzigjährigen Kollegen, der auch ein wenig Theologie studiert, über manches nachgedacht und auch sonst vielerlei schon gesehen und erlebt hat, Glauben schenken, wenn er Ihnen sagt, dass er «mit gutem Gewissen» heute, in unserer bitter ernsten Zeit, keine «Phrasen aussprechen kann», wie Sie so recht jugendlich frech sich mir gegenüber ausdrücken. Ich verzeihe Ihnen diese Frechheit recht gerne, habe ich doch im Alter von 28 oder 29 Jahren, wo man noch so wenig erkämpft und erduldet hat, diesem oder jenem älteren Diener des Evangeliums mit kurzer Dreistigkeit statt mit triftigen, klaren Gründen seine Anschauungen angegriffen oder widerlegt.

Und nun zur Sache. Ich vermische keineswegs das Christentum mit dem Genossenschaftsprinzip, weil ich längst weiss, dass das «christliche und das genossenschaftliche Ideal» nicht absolut «gleichbedeutend» sind. Das Christentum verfolgt mehr und Grösseres als die Konsumgenossenschaft, ganz gewiss. Doch behaupte ich, dass das Christentum seine letzten hohen Ziele in der sogenannten klassischen Wirtschaftspolitik nicht oder nur schwer verwirklichen kann, weil diese Nationalökonomie mit dem heidnischen römischen Recht die Köpfe und die Gewissen verirrt. Die heute allgemein verbreitete Wirtschaftspolitik und -lehre zeigt auf jeder Seite ihre Zugehörigkeit zu bestimmten Interessenkreisen. Aus diesem Schlamm egoistischer Interessen — um es kurz und drastisch auszudrücken — kann sich die Nationalökonomie zur reinen Wissenschaft nur dadurch erheben, dass sie auf die höhere Stufe des positiven Evangeliums versetzt wird.

Ich glaube keine «Phrasen auszusprechen», wenn ich behaupte, dass Christentum und Erhaltung eines Besitz- und Einkommenstandes, der eine wachsende allgemeine Unzufriedenheit hervorruft, sich scheiden wie Wasser und Feuer. Soll das Christentum immer und immer wieder feil und schwach genug sein, um zum Hüter des Besitzes herabzusinken? Wenn nicht, dann sollen alle wirklich evangelischen Christen, wie Sie und ich, «Anhänger des Genossenschaftsgedankens» werden.

Was uns vor allem not tut, ist eine Nationalökonomie im Geiste des Christentums. Wo anders aber ist diese Wirtschaftslehre einigermassen schon Wirklichkeit geworden ausserhalb der grossen internationalen Genossenschaftsbewegung?

Nähere Ausführungen meiner Gedanken und Ueberzeugungen werden Sie im Juni, in der Jubiläumsnummer des «Schweiz. Konsum-Vereins» lesen können. Wissen Sie aber Besseres zu sagen, nun dann tun Sie es! Sie werden nicht nur mich belehren, sondern dem allgemeinen Wohle und ganz besonders der Religion des Vaterunsers grosse Dienste leisten, denn die Nationalökonomie gehört zum wahren Christentum Christi, so gewiss als die Bitte um das tägliche Brot inmitten des «Gebetes des Herrn» steht.

Diejenigen, die die ganze Bitterkeit des Lebens unter dem kapitalistischen System an Leib und Seele selbst erfahren haben, sind von der christlichen Religion abgefallen und in die Umsturzparteien hineingedrängt worden. Für die Beati possidentes ist das Christentum ein längst überwundener Standpunkt. Für jene aber, die keinen Reichtum besitzen, für die Masse des Volkes also, betrachten sie das Christentum als ein durchaus geeignetes Mittel, um den Gehorsam gegen die Gesetze, die Zufriedenheit und die Ordnung im Staate zu erhalten. Alle, die für ihr Geld und ihren Besitz fürchten, sind durchaus gerne bereit, zum Kampfe gegen den Umsturz alles beizutragen — nur darf dabei ihr persönliches Heidentum nicht berührt werden. Staatsmänner, Männer der Wissenschaft, der Kunst und der Industrie, viele unter den Einflussreichsten und Angesehensten im Volke — kühl bis ans Herz hinan stehen sie jeder religiösen Bewegung gegenüber; wenn aber die Kirche die Nationalökonomie des Geldbeutels nur von ferne duldet, wird sie von ihnen unterstützt. Fromme Begeisterung ist den Geldmachern törichte Schwärmerei, Gebet und sonstige Uebung der Andacht fast

ein psychologisches Rätsel: duldet aber die Religion ihr Tun und Treiben, so stehen sie für dieselbe ein, mit der ganzen Macht des goldenen Götzen (siehe in meiner Predigt S. 5, Alinea 3).

Ich habe die Ueberzeugung niemals verloren, dass die evangelischen Wahrheiten, die den ganzen Menschen umfassen, ohne jeden Zweifel auch die Lösung jenes Problems bereits enthalten, das von Tag zu Tag und von Volk zu Volk die Zahl der Unzufriedenen und der Unglücklichen wachsen lässt. Aber mit dem blossen Festhalten an dieser Ueberzeugung kann die Mission derer nicht erfüllt sein, zu denen gesagt worden ist: «Gehet hin und lehret alle Völker, dass Christus der Weg, die Wahrheit und das Leben ist!» Deshalb und nur deshalb bin ich ein dankbarer Anhänger und ein begeisterter Propagandist des Kooperatismus geworden.

Sollten sie, sehr geehrter Herr Kollege, inspiriert und getragen vom ewig lebendigen und stets Neues schaffenden Geist, ein System ausarbeiten, das mir noch besser als die Genossenschaftlichkeit erlaubt, nach dem «höchsten Gesetz» der Gottes- und Nächstenliebe leben zu können, so werde ich auch Ihnen gerne folgen. Alles was die arme Menschheit glücklicher machen und die sozialen Verhältnisse gerechter gestalten kann, ist seit Beginn meiner Laufbahn mein sehnsüchtiges Verlangen, mein aufrichtiges Bemühen und mein heisses Gebet.

Mit einem recht freundlichen und christlichen Brudergruss

Jean Schorer
Dekan an der Kathedrale in Genf

Genossenschaft und Jugend

Ein Vertreter der Genossenschaftsjugend schreibt:

Im Oktober 1942 wurde anlässlich des 1. Kurses für die schweizerische Genossenschaftsjugend im Freidorf die «Genossenschaftliche Jugendbewegung» der Schweiz gegründet. Obwohl damals erst vier genossenschaftliche Jugendgruppen, die auf die Initiative einzelner junger Genossenschafter hin gebildet worden sind, bestanden, hat sich seither eine wirkliche *Bewegung* entwickelt. Der «Genossenschaftlichen Jugendzeitung» ist zu entnehmen, dass in der Schweiz über 20 genossenschaftliche Jugendgruppen bestehen, die alle der genossenschaftlichen Jugendbewegung angeschlossen sind. Die Initiative zu Gründungen ist meistens von den Jugendlichen selbst ausgegangen, so dass wir annehmen können, dass die Jugend sich für den Genossenschaftsgedanken noch interessiert. Es stellt sich nun die Frage, ob die Genossenschaften diese Jugendbewegung, die in Zusammenarbeit mit dem V. S. K. den Genossenschaftsgedanken unter die Jugend tragen will und von den Jugendlichen aus gegründet worden ist, fördern und unterstützen sollen. Alle europäischen Genossenschaftsverbände (mit Ausnahme von Schweden) haben eigene genossenschaftliche Jugendgruppen, ja zum Teil sogar eigene genossenschaftliche Jugendheime, in denen die Jugendlichen mit dem Genossenschaftsgedanken vertraut gemacht werden.

In Schweden veranstalten die Genossenschaften von Zeit zu Zeit Jugendkongresse, an denen die Vertreter *aller* Jugendorganisationen teilnehmen, um über Probleme, die die gesamte Jugend interessieren, zu diskutieren und Beschluss zu fassen (Sparaktion, Barzahlung, Ferienheime, Freizeitgestaltung usw.). Nähere Angaben über die genossenschaftliche Jugend in den andern Ländern sind den beiden Jugendzeitungen «GJZ» und «Vaincre» zu entnehmen. Für die Schweiz werden ähnliche Kongresse wie in Schweden kaum einen sichtbaren oder bleibenden Wert haben, da die andern Jugendorganisationen meistens genug mit ihren speziellen religiösen oder kulturellen Aufgaben zu tun und kaum Zeit und Interesse für die genossenschaftlichen Fragen haben.

Gegen eine eigene genossenschaftliche Jugendorganisation wird meist der Einwand gebracht, dass die Jugend fast überorganisiert sei. Meistens seien diese in zwei bis drei Vereinen. Erhebungen in einer grösseren Schweizer Stadt haben gezeigt, dass 12 Prozent der Jugend in Jugendorganisationen organisiert ist. Das heisst also, jeder achte Jugendliche ist in einem Verein. Wahrscheinlich werden sich die Zahlen überall gleich bewegen, so dass die Genossenschaftsjugend kaum eine überflüssige und nutzlose Organisation sein wird. Den meisten politischen Parteien ist es nicht gelungen, die Jugend für ihre Ziele zu begeistern, da sie sich nicht mit trockener Theorie befasst. Die Genossenschaftsidee ist etwas, das verwirklicht werden kann, es ist keine Utopie. Denn in der Genossenschaftsidee liegt das Ideal, das für die Gestaltung unserer Zukunft ausschlaggebend sein kann. Es wäre verfehlt, der jungen Generation vorzuwerfen, es fehle ihr an Idealismus oder Interesse, vielmehr fehlt es ihr an begeisternden Aufgaben, die ihr von der älteren Generation überlassen oder gezeigt werden. Begreiflicherweise hat sich der Idealismus der Jugend vor allem im Sport und in der Technik entfaltet, und nicht zuletzt aber auch in der unschweizerischen «beswingten» Kaffeehaus- und Barluft.

Beobachten wir die Jugend, wie sie begeistert trainiert, turnt, bastelt und lernt. Da kann man nur sagen: Gebt der Jugend höhere Ziele als Sport und Technik, und dann wollen wir sehen, ob sie sich nicht dafür begeistern und hingeben kann und will.

So wie im allgemeinen, ist es auch zum Teil in den Genossenschaften. Der Jugendliche ist meist nur noch ein Angestellter. Selten hört er, dass er auch noch Genossenschafter sei. Die meisten der heutigen Genossenschaftsführer und Genossenschaftsfunktionäre sind mit der Entwicklung des Genossenschaftswesens eng verknüpft und sind noch heute davon begeistert. Sie können oft nicht verstehen, warum die Jugend dieser herrlichen Idee nicht auch begeistert zustimmt. Hier wird allzu oft vergessen, dass die Jugend Aufgaben suchen und lösen möchte, und wenn ihr Aufgaben mit genossenschaftlichem Inhalt (z. B. Schollengenossenschaften) überbunden werden, dann hat sie Gelegenheit, die Grösse des Genossenschaftsgedankens am eigenen Leibe und Geiste zu erleben. Erst dieses Erleben weckt in der Jugend den Gemeinschaftssinn und vor allem auch das Verständnis für die Leistungen der Genossenschaften. Durch das Erleben werden diese jungen Menschen auch zu wirklichen Genossenschaftern, denn in den bestehenden Schollengemeinschaften hat sich nicht nur eine gute Kameradschaft entwickelt, sondern es hat sich auch gezeigt, dass die Genossenschaftsidee von den Jugendlichen erfasst und begriffen worden ist. Auf die ideellen und erzieherischen Werte der genossenschaftlichen Jugendarbeit möchten wir hier hinweisen. Die Jugendgruppe soll nicht nur die jungen Angestellten umfassen, sondern die Jugend weiter Kreise in sich vereinen. Denn dadurch lernen sich junge Menschen verschiedener Berufe und Schichten kennen und schätzen.

Wenn in der Genossenschaftsbewegung junge Kräfte mitarbeiten wollen, dann sollte man versuchen, diesen Aufgaben zuzuweisen, an denen sie sich erproben können. Sicher werden die genossenschaftlichen Jugendgruppen wesentlich dazu beitragen können, den Genossenschaftsgedanken in die weitesten Bevölkerungskreise zu tragen. Denn jeder junge Genossenschafter und jede junge Genossenschafterin strahlen den Geist der Jugendgruppe zuhause, in der Schule, im Betrieb, kurz, im ganzen Beziehungskreis des jungen Menschen aus. Die früher an gleicher Stelle erschienenen Berichte über die Arbeit der Genossenschaftlichen Jugendbewegung haben uns einen Einblick in das mannigfache Treiben der verschiedenen Jugendgruppen gegeben. Es ist nur zu wünschen, dass noch in recht vielen Orten solche Jugendgruppen entstehen, und dass sich viele junge Menschen zu dieser schönen Aufgabe zusammenfinden werden. -oo-

Wege zur Arbeitsgemeinschaft

Gemeinschaft — viel ist von ihr heute die Rede. Auf den verschiedensten Gebieten und mit den mannigfaltigsten Mitteln wird versucht, Gemeinschaft zu schaffen. Weshalb gerade heute all dieses Streben und Mühen? Weil viele Menschen — vielleicht die meisten — gemeinschaftslos sind und viele immer gemeinschaftsloser werden. Die Flucht vor den höheren geistigen Werten hinein ins Kino und vor das Radio, in den Massenbetrieb, die Sensation im Sport und Spiel, in jenes oberflächliche, innerlich leer machende Leben hat dem heutigen Menschen viel von dem echten Gemeinschaftsgefühl genommen, ihn jener Liebe beraubt, die es eben bei der grossen Menge menschlicher Unvollkommenheiten braucht, um wahrhaft Gemeinschaft pflegen zu können. Wenn richtige Gemeinschaft werden soll, dann müssen wir wieder an den ursprünglichen Werten, die nie nur durch organisatorische Massnahmen, sondern allein durch eine *radikale innere geistige Umstellung* begründet werden, anknüpfen.

Diese Erkenntnis herrscht heute an vielen verantwortlichen Stellen und wirkt sich auch immer stärker in der Genossenschaftsbewegung aus. In Basel hat die *Wissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft für Wirtschafts- und Genossenschaftsfragen* das Verdienst, von neuem auf diese entscheidenden Fragen, die von hoher Bedeutung für das Wirtschaftsleben im allgemeinen und ganz besonders für das *Genossenschaftswesen* sind, hingewiesen zu haben. In verdankenswerter Weise hatte sich Herr *Rüfenacht*, Verwalter des Konsumvereins Winterthur, bereit erklärt, die in dem von ihm betreuten Verein beschrittenen «*Wege zur Arbeitsgemeinschaft*» einer stattlichen Schar Genossenschafterinnen und Genossenschaftern, unter der sich die fast vollzählig erschienene Direktion des ACV befand, eingehend zu schildern.

Das Ziel der Arbeitsgemeinschaft ist, die *Verbundenheit zwischen Personal und Betrieb* sowie der Betriebsleitung zu fördern und so zu stärken, dass ein *einiger Wille zu treuem gemeinsamem Dienst im Geiste freudiger Zusammenarbeit* entsteht. Ausgangspunkt in Winterthur auf dem Wege zu diesem Ziel waren die *Chefkonferenzen*, an denen durch verständnisvolle Aussprache und gegenseitige Abklärung der verschiedensten innerbetrieblichen Fragen eine Art «Stosstrupp des guten Willens» geschaffen wurde, dessen Strahlungskraft weite Kreise zog. Der zweite Schritt — und das war besonders erfreulich — kam von unten. Nicht nur die Lehrtöchter fanden sich zur beruflichen Weiterbildung zusammen, sondern auch die zweiten Verkäuferinnen, die ganz freiwillig an verschiedenen Abenden zusammenkommen. Gleicherweise blieben die ersten Verkäuferinnen nicht untätig. Für ihre gemeinsamen Besprechungen wurden sogar auswärtige Referenten gewonnen, die von besonders hoher Warte aus nützlich mitwirkten. So erhält das Verkaufspersonal Aufklärung darüber, wie es von hinter dem Ladentisch den Weg nicht nur zum Kunden, sondern vor allem zum *Menschen* finden kann.

Der Drang zur gemeinschaftlichen Aussprache und damit gegenseitigen Förderung offenbarte sich schon früh auch bei anderen Personalkategorien, so bei den *Bäckern*, die im laufenden Winter zehnmal *ausserhalb der Arbeitszeit* zusammenkamen. Ein ähnliches Bestreben wurde bei den *Chauffeuren*, die gemeinsam ihre beruflichen Kenntnisse zum Nutzen des anvertrauten Materials und damit des Betriebes vermehrten, wie auch bei den *Magazinern* geltend. Ausser diesen gemeinsamen Zusammenkünften des Personals der Betriebszweige sind noch weitere Mittel, wie verschiedene *interne Publikationen*, u. a. eine Hauszeitschrift, die nicht zuletzt den Kontakt zwischen Personal und Behörden fördert, in den Dienst der Schaffung eines guten Arbeitsgeistes gestellt. Arbeiter und Angestellte, die gute verwertbare Anregungen bringen, erhalten unter Umständen sogar eine *Barentschädigung*.

Der Referent warnte jedoch davor, in jedem Verein gleich vorzugehen. Eine Schablone darf es auf diesem Gebiete nicht geben. Es gilt, sich den Verhältnissen anzupassen, sie jedoch nach Möglichkeit *im Geiste der echten Arbeitsgemeinschaft*, der in der Regel die richtige Lösung selbst findet, zu lenken. Auch in Winterthur braucht es noch viel Arbeit, bis das Ziel erreicht ist. Doch es gilt, dieses mit allen Mitteln zu erstreben.

Aus der *Diskussion*, an der sich die Herren Direktoren *Zulauf* und *Rudin* sowie Herr *Bretscher* beteiligten, erfuhr man, dass im ACV beider Basel Betriebskommissionen bestehen, die das Bindeglied bilden zwischen Personal und Chef und befriedigend arbeiten. Auch wurden im Jahre 1943 Angehörige des Personals zu Betriebsbesichtigungen eingeladen, was der Hebung der Verbundenheit mit dem Betrieb ebenfalls sehr dienlich war. An Wegen fehlt es also nicht. Die Hauptsache ist, wie das der Referent noch einmal im Schlusswort betonte, dass *etwas geschieht*, dass die überall vorhandenen Möglichkeiten initiativ genützt werden.

*

Mit diesem wohlgelungenen, anregungsreichen Abend konnte Präsident *Handschin* die Tätigkeit der WAG für die jüngste Arbeitsperiode abschliessen. Die WAG hat im laufenden Winter wieder manch interessanten, der grundsätzlichen Abklärung wichtiger Fragen dienenden Abend durchführen können. Die Teilnahme an den Veranstaltungen war rege und ermutigt die Studienleitung, auch für den nächsten Winter ein aktuelles Programm vorzubereiten, wird auf diese Weise doch auf einem sehr wesentlichen Gebiete wichtige Arbeit für die genossenschaftliche Gegenwart und Zukunft geleistet. r.

Alles Grosse liegt im Natürlichen. *Goethe*

Das Genossenschaftliche Seminar gedenkt seines Gründers und Leiters

Wohl keines von den vielen Werken, die Dr. Jaeggi zu betreuen hatte, stand diesem persönlich so nahe, erfüllte in den letzten Jahren sein Sinnen und Realisieren so sehr wie das Genossenschaftliche Seminar. Unermüdlich war er bestrebt, neue Kurse einzuführen, diesen eine immer weitergefasste Perspektive zu geben, den Kreis der Kursteilnehmer zu vergrössern und so das Gewicht seines Seminars innerhalb der schweizerischen, der allgemeinen Volksbildung und beruflichen Förderung dienenden Einrichtungen zu erhöhen. So war es gegeben, dass sein engster Mitarbeiterkreis, die Seminaristinnen, die das letzte Schaffen ihres väterlichen Freundes miterlebten, und weitere dem Seminar Verbundene und besonders den eben zu Ende gegangenen Kursen Verpflichtete noch einmal des verehrten Seminarleiters gedenken wollten. Es wurde dabei aber auch allen herzlicher Dank zuteil, die durch die tatkräftige Unterstützung der Seminararbeit im Lehramt, als Experte, durch finanzielle Beiträge, durch ihr Interesse, ihre Teilnahme an den Aufgaben des zentralen genossenschaftlichen Bildungsinstituts den Intentionen des Stifters wertvoll gedient haben und noch dienen. Eine stattliche Seminargemeinde war so am Samstag, dem 29. April, im grossen Saal des Genossenschaftshauses in stillem Gedenken vereinigt.

Diesmal fehlte aber jene freudig bewegte, sprudelnde Atmosphäre, das fröhliche Lachen der aus der Examenangst befreiten Kandidatinnen, die alle bewegende Freude beim Gruss von Bekannten, die man vielleicht nur an diesen Schlussfeiern traf, es fehlte vor allem der Mann, der immer dabei war, einem entgegeneilte und freundlich das Willkomm entbot, der nie ruhte und rastete, bis ihm die Zufriedenheit auf allen Gesichtern seiner erwartungsvoll gestimmten Gästeschar anzeigte, dass auch das bescheidenste Glied der grossen Familie sich wohl fühlte. Nein, über dem Schlussabend lagen diesmal Wehmut und Gedrücktheit, sie sprachen aus dem Verhalten der Gäste, sie beherrschten die Ansprachen. Wohl alle empfanden es als Erleichterung, dass man diesmal auf das übliche gemeinsame Essen verzichtet hatte und bald wieder den Heimweg antreten durfte.

Nachdem die Seminaristinnen unter der Leitung von Herrn Altrektor *Gysin* eindrücklich Beethovens Hymne «Die Himmel rühmen des Ewigen Ehre» gesungen hatten, sprach Herr *Küng*, Präsident der baselландschaftlichen Prüfungskommission, Worte tiefgefühlten Dankes und der Verehrung gegenüber dem verstorbenen Seminarleiter, der je und je seine Baselbieter Gäste im Freidorf gastfreundlich empfing und sie zu Freunden gewann.

Die persönliche Verbundenheit und Verpflichtung, vor allem auch im Blick auf die zukünftige Arbeit, und nicht zuletzt der herzliche Dank besonders der Lehrerschaft kamen eindrücklich in der *Ansprache von Herrn Dr. Faucherre*, Mitglied der Direktion des V. S. K., zum Ausdruck:

Am heutigen Abend, noch unter dem schmerzhaften Druck des Hinschiedes unseres lieben und verehrten Chefs, Herrn Dr. B. Jaeggi, stehend, fühlen wir die grosse Leere des Verwaistseins. Nicht nur ihr, liebe Schülerinnen, sondern auch wir, seine engsten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die das Privileg hatten, Jahre und Jahrzehnte mit Herrn Dr. Jaeggi zu arbeiten, fühlen uns verwaist, durften wir ihn doch alle vertraut *Vater Jaeggi* nennen.

Wenn ich mir — als dienstältestes Glied des Lehrkörpers am Genossenschaftlichen Seminar — gestatte, das Wort in dieser Feierstunde zu ergreifen, so tue ich es aus dem Bedürfnis heraus, *Herrn Dr. Jaeggi aus tiefstem Herzen zu danken.*

In den Abschiedsworten, die an der Trauerfeier und durch die Presse dem Heimgegangenen gewidmet wurden, hörten wir immer wieder den Grundton: dass ein ganz seltener Mann von uns geschieden ist. Vierzig Jahre durfte ich mit Herrn Dr. Jaeggi zusammenarbeiten. Er war mein Chef und Freund. Ich habe ihn gekannt als glänzenden Organisator, als grossen Kaufmann und Wirtschaftsführer, aber auch als Genossenschafter und Menschenfreund. Sein Rat und sein Wort galten nicht nur im V. S. K. und innerhalb der Genossenschaftsbewegung; dem ganzen Vaterland diente er, und bis hinauf zu den höchsten Spitzen unserer Landesregierung hörte man auf ihn.

Das Geheimnis seines überragenden wirtschaftlichen und menschlichen Einflusses glauben wir darin zu finden, dass er ein *sozialer* Kaufmann im weitesten Sinne des Wortes war und zugleich ein *ethisch* handelnder Genossenschafter. Er war ganz einfach ein *Tatchrist*, dem es wahrhaft ernst gewesen ist mit dem *Dienen* in vollkommener Bescheidenheit und mit der *Gerechtigkeit*. Der Grundzug seines Wesens im Grossbetrieb war *Strenge* und *Konsequenz*, die aber eingebettet war in viel *Güte*. Er setzte sich durch; seine Argumentation war kristallklar und daher überzeugend. Seine Autorität gross, seine Güte faszinierend; deshalb liebte das Personal seinen Vater Jaeggi!

Wir konnten ihn aber auch bei seiner stillen Arbeit im Genossenschaftlichen Seminar beobachten, *dem* Kind seiner zahlreichen Schöpfungen, das sichtbar seinem Herzen am nächsten stand und weitreichende Bedeutung in sich trägt. Im Seminar erblickte Jaeggi die Krönung und das Ziel seiner immensen genossenschaftlichen Arbeit.

Die ökonomischen Auswirkungen der Genossenschaft müssen veredelt werden durch eine sittliche Grundidee, die nur durch ernste Erziehungsarbeit realisiert zu werden vermag.

In seiner Tätigkeit im Seminar, wie bei allen seinen übrigen Verpflichtungen, war für Dr. Jaeggi *ernsthafte Pflichterfüllung* das *höchste Gebot*. In strenger und gewissenhafter Arbeitserfüllung fühlte er sich wohl, das Detail pflegend, aber dabei die grosse Linie nie verlierend. Für jeden und jedes hatte er Zeit, und manche Wunde wurde still gelindert oder geheilt.

Daher war Dr. Jaeggi als Seminarleiter und Chef seinen Mitarbeitern ein *leuchtendes Vorbild*. Er schenkte uns allen grösstes Vertrauen und *weitgehende Lehrfreiheit*, unter der Voraussetzung allerdings, dass seine Lehrerschaft *seinen* Glauben an das Gute im Menschen teile und diesen Glauben im Mitmenschen zu wecken und zu fördern versuche.

Das sind ideale Güter, die uns unser Seminarleiter bot, die wir nicht hoch genug veranschlagen können und die dem Lehrbetrieb des Seminars eine Frische und Lebendigkeit sicherten, die zum grossen Teil Garant der bisherigen Erfolge der Lehranstalt wurden.

Dr. Jaeggi war uns Chef, Freund und Berater, der helfend und schlichtend wirkte überall, wo es nottat.

Unser Dank an den Verblichenen kann sich nur in der ernsten Verpflichtung manifestieren, auch in Zukunft nur das Beste zu geben und dem Seminar und seinen hohen Zielen Treue zu bewahren.

Als Bernhard Jaeggi im Jahre 1934 vom V. S. K. als verantwortlicher Leiter zurücktrat, hielt er eine Ab-

schiedsrede vor 1000 Delegierten aus allen Gauen der Schweiz.

Ein Wort dieser Ansprache wollen wir heute besonders hervorheben; wir spüren aus ihm für den V. S. K. und seine Organisationen, also auch für unser Seminar und seine Lehrkräfte, das *geistige Vermächtnis* Jaeggis:

«In allen schweren Stunden der Eidgenossenschaft konnte der Ruf ‚Seid einig!' das Vaterland erheben und retten. Schliessen wir die Reihen, halten wir fest an dem, was uns einigt, und suchen wir das wahre Glück in den Idealen der Genossenschaft, im Streben nach vorwärts und aufwärts! Der Genossenschaftsgedanke ist eine Idee der Nächstenliebe und des Friedens und wird sich immer mehr Geltung verschaffen.»

Aus diesem Glauben heraus danken wir Bernhard Jaeggi. Mit diesem Glauben überwinden wir auch das Gefühl des Verwaistseins, denn der Geist Jaeggis lebt in seinen besten Werken weiter.

Wir können auch im Seminar von unserem lieben Chef nicht Abschied nehmen, ohne uns gleichzeitig in tiefer Verehrung vor seiner lieben Gattin — unserer Mutter Jaeggi — zu verneigen.

Liebe Frau Dr. Jaeggi, nicht nur das Freidorf und seine Bewohner, ganz besonders auch unser Seminar und unsere Schülerinnen werden Sie mehr denn je sorgend umgeben und Sie unsere aufrichtige Liebe und Verehrung stark und lebendig fühlen lassen. Auch darin liegt eine Dankespflicht, denn ohne Ihre opferwillige Hilfsbereitschaft hätte das grosse Lebenswerk Ihres Gatten nicht derart reich und vollkommen gestaltet werden können.

Und nun, liebe Schülerinnen, noch ein kurzes Wort an euch. Ihr werdet heute das liebe und weise Abschiedswort Eures Seminarvaters schmerzlich missen. Und dennoch seid ihr gegenüber denen, die nach euch kommen, bevorzugt.

Ihr habt Herrn Dr. Jaeggi noch persönlich gekannt und ihn bis zu seinem letzten Lebenstag am Werk an euch gesehen.

Sein Bild und sein Wesen mit all seiner Güte — aber auch sein Tod, haben sich ganz sicher in eure Herzen und Seelen tief eingegraben. Nehmt sein Tun und Wollen euch zur Richtschnur; dieser Wille wird euch zum Segen gereichen.

Eines der lebendigsten Kernworte Dr. Jaeggis, das er an eine frühere Klasse richtete, möge euch in eure Praxis, zu der ich euch Gottes Segen wünsche, begleiten. Es lautet:

«Werdet Menschen, die gerecht, gütig, wahrhaft und innerlich frei sein wollen. Das ist viel wichtiger als alles andere in der Welt.»

Packend gab auch Herr Regierungs- und Nationalrat *Hilfiker*, der stets mit grossem Interesse an der Seminararbeit teilnimmt, für sich persönlich wie auch im Namen der basellandschaftlichen Behörden den Gefühlen des Dankes und der hohen Wertschätzung Ausdruck:

Die heutige Lehrabschlussprüfung hätte eine Jubelfeier werden sollen. Statt dessen stehen wir alle in Trauer und führen Totenklage. Unser allseitig hochgeschätzter und hochgeachteter Herr Dr. Bernhard Jaeggi weilt nicht mehr unter uns. Mitten im sprossenden Frühling und mitten aus seiner unermüdlichen, rastlosen Arbeit ist er abberufen worden. Mitten im Frühling — mitten aus der Arbeit. Wer wollte da nicht hadern mit dem Schicksal und der Vorsehung? Und doch ist der ewige, unausweichliche Wechsel zwischen Sein, Werden und Vergehen. Nichts fällt aus dieser Welt. Alles hat seine Zeit und Bestimmung. Ihnen aber, hochverehrte Frau Dr. Jaeggi, spreche ich im Namen der Behörden das tiefstempfundene Beileid aus. Ich versichere Sie, dass Ihr Schmerz auch unser Schmerz ist und dass Ihr Leid auch von uns mitgetragen wird. Wenn ich als Mitglied einer öffentlichen Behörde die vergangenen Monate überblicke, in denen der Tod so reichlich Ernte gehalten hat, so will mir bange werden über den Verlust der hervorragenden Männer, die ihre Kraft und Weisheit der engern und weitern Heimat zur Verfügung gehalten haben. Vor einigen Wochen verliess uns Herr Dr. Brodbeck-Sandreuter, der geniale Leiter der Basler Chemischen Industrie, und noch vor kürzerer Zeit Herr Prof. Dr. Mangold, der gescheite, überlegene Statistiker und Sozialwissenschafter, und nun zuletzt vor zwei Wochen Herr Dr. Bernhard Jaeggi, der langjährige Leiter und Mehrer der schweizerischen Genossenschaftsbewegung und der Gründer und Schirmherr des Genossenschaftlichen Seminars im Freidorf. Es liegt in den Werken und im Leben dieser Vollendeten etwas unerhört Tröstliches. Keinem von ihnen ward der Marschallstab in die Wiege gelegt. Jeder hat ihn durch den Tornister erwerben müssen. Glücklich ein Volk, das seine besten Söhne und Männer aus der Urkraft seiner gesunden Geschlechter und Familien ziehen kann, ohne Rücksicht nehmen zu müssen auf Herkunft, Geburt und Name. Unser Dank und unser Andenken ist uns allen ein Herzensbedürfnis und eine Ehrenpflicht.

Herrn Dr. Bernhard Jaeggi aber möchte ich ganz besonders danken für sein Lebenswerk. Ich verneige mich vor Ehrfurcht und Dankbarkeit vor dem Entschlafenen.

Die reine Güte und das Streben nach der Wahrheit um alle Dinge des Lebens ist nicht nur Menschen-, sondern auch Gottesdienst und will täglich geübt, vielleicht sogar in reinen Herzen erduldet sein. Hier tritt der Mensch als eigene Persönlichkeit in den Vordergrund, als Mahner und Rufer, auch wenn es, an den heutigen Zeitläufen gemessen, ein Rufer in der Wüste sein müsste.

Ehret das Andenken des Verstorbenen! Ihr ehret damit die Menschlichkeit, die Menschenwürde, in einer Zeit, da Unmenschlichkeit und Würdelosigkeit die Welt beherrschen. Männer wie Dr. Bernhard Jaeggi sind Marksteine in der Geschichte unseres Volkes und unserer Heimat. Er versuchte, wahr zu machen, was Pestalozzi ausgesprochen hat: Alle Menschenweisheit ruht auf der Kraft eines guten, der Wahrheit folgsamen Herzens.

«Herr Doktor, wir behalten dich auch übers Grab hinaus lieb und danken dir.» Mit diesen Worten fasste Herr Rektor *Körber*, der Prüfungsleiter, noch einmal das zusammen, was die Seminargemeinde, in deren Mitte auch Frau Dr. Jaeggi weilte, empfand.

*

Die Examenresultate sind wiederum vorzüglich. In der *Modernen Verkäuferinnenschule* haben die Prüfung mit Erfolg abgeschlossen:

Büchler Adelia, Zuoz (Grb.)
Gerber Hanni, Huttwil (Bern)
Henzi Rosa, Biel (Bern)
Lassueur Annemarie, Orbe (Vaud)
Lämmler Margrit, Hüntwangen (Zch.)
Riedy Berty, Kästris (Grb.)
Tobler Käthe, Winterthur (Zch.)

Auch die Kandidatinnen des Viermonatskurses — ausser ihnen wurden Töchter aus den Kantonen Aargau und Baselland, zum grössten Teil mit Privatgeschäften als Lehrort, geprüft — haben sämtliche den so begehrten *Eidgenössischen Fähigkeitsausweis* erhalten. In den drei ersten Rängen mit den Durchschnittsnoten 1—1.2 befinden sich:

Anklin Emilie, Zwingen (Bern)
Bertschi Annelise, Flurlingen (Zch.)
Brunner Elsi, Hemberg (St. G.)
Freidig Lydia, Lenk i. S.
Friesacher Lina, Herblingen (Schaffh.)
Fröhlich Frieda, Buch (Thg.)
Greub Gertrud, Lotzwil (Bern)
Gröbli Martha, Dietfurt (St. G.)
Jenny Susanne, Stein-Meiringen (Bern)
Kempf Rosmarie, Erstfeld (Uri)
Lang Gertrud, Flawil (St. G.)
Scheidegger Verena, Hettiswil (Bern)
Scheurer Frieda, Vordemwald (St. G.)
Schirmer Rosa, Goldach (St. G.)
Schmid Elsa, Oberfrick (Aarg.)
Steiner Ella, Tägerwilen (Thg.)
Vogel Susanne, Wangen a. A. (Bern)
Vogelsang Hedwig, Baden (Aarg.)
Werthmüller Anna, Windisch (Aarg.)
Zulauf-Zobrist Emma, Rohrbach (Bern).

Zum Schluss der Feier erklangen noch einmal die hellen Stimmen der Seminaristinnen: «Wir glauben alle an einen Gott». In diesem Geiste wird im Sinne des Stifters am Freidorfer Seminar auch in der Zukunft fruchtbar gearbeitet werden. r.

Volkswirtschaft

Invasion und Landesversorgung

«Legatus» schreibt in den «Basler Nachrichten» unter anderem:

Mit absoluter Sicherheit wird die *wirtschaftliche Landesverteidigung* der Schweiz durch die Invasion tangiert werden, und zwar mit Sicherheit nicht im günstigen Sinne. Bekanntlich hat sich seit 1940 jede Kriegsausweitung oder Aenderung der Kriegslage für die Versorgung der Schweiz auf diese oder jene Weise nachteilig ausgewirkt. Bald waren es neue, verschärfte Bestimmungen der Blockade und Gegenblockade, die eine Einschränkung der Ein- und Ausfuhrmöglichkeiten der Schweiz zur Folge hatten. Bald wieder war es einfach die durch den Krieg hervorgerufene und immer weiter fortschreitende Mangelwirtschaft in den Lieferantenländern, welche unsere Einkaufsmöglichkeiten beschränkten. Dann wieder fielen frühere Lieferanten deshalb aus, weil sie besetzt und damit zur Rohstoffbasis des Invasors wurden. Transportwege wurden zeitweilig oder dauernd zerschnitten. Transportmittel fielen aus usw. Das letzte, unsere Wirtschaft in Mitleidenschaft ziehende Kriegsereignis grösseren Stils war die Besetzung Ungarns und das Näherkommen der südlichen Ostfront nach Rumänien.

Kommt es nun zu Landungen im europäischen Raum, so wird die Folge eine neue Einengung der Versorgungs- und auch der Exportmöglichkeiten sein. Ein Stoss in den Balkan hinein kann uns von den Verbindungen mit der Türkei, eventuell auch von denjenigen mit dem einen oder andern Balkanland abschneiden. Das gleiche Resultat hätte ein Stoss nach Dänemark in bezug auf die Verbindungen mit Schweden. Eine Landung an der französischen Mittelmeerküste würde den Weg Uebersee—Marseille—Schweiz und auch denjenigen von Barcelona ins Rhonetal sperren.

Dass die intensivere Kriegführung an und gegen die Küsten des europäischen Kontinents unser knappes Schiffsmaterial in Mitleidenschaft ziehen könnte, zeigt der Vorfall mit der «Chasseral» vom 22. April. Im übrigen wird jede Invasionshandlung durch die Beanspruchung der Transportmittel und -wege durch die Verteidiger der «Festung Europa» die zivilen Transportmöglichkeiten erschweren. Es ist z. B. gänzlich ungewiss, ob die französischen Bahnen selbst dann, wenn Südfrankreich nicht direkt angegriffen wird und der Stoss sich allein gegen die Kanal- und Atlantikküste richten sollte, noch fähig sein werden, neben den deutschen Anti-Invasionstransporten noch schweizerische Versorgungstransporte zu bewältigen.

Trifft die Invasion europäische Räume, die bisher noch Liefergebiete der Schweiz waren, oder werden solche Räume durch die Invasion zu Etappenköpfen, so hört selbstverständlich jede Weiterlieferung an die Eidgenossenschaft aus denselben auf.

Es ist selbstverständlich denkbar, dass sich im weitern Verlauf der Invasion wieder Erleichterungen für die Schweiz ergeben werden. Es wäre aber wohl falsch, sich in bezug auf den Ablauf der Dinge, beziehungsweise das Tempo der Entwicklung allzu grosse Illusionen zu machen. Einmal werden, ob nun auf einen oder auf mehrere Punkte hin, so grosse Massen in Bewegung gesetzt, und deren Bedarf an Waffen, Munition, Transportmitteln, Triebstoffen, Lebensmitteln usw. ist so gross, dass sich schon daraus eine Beschränkung des Tempos ergibt. Dazu kommt, dass die Angelsachsen mit ihren namentlich auch personell aus der Improvisation entstandenen Armeen wohl den Weg des planmässigen Vorgehens und nicht den des Wagens gehen werden.

Aus diesen Ueberlegungen ergibt sich, dass es klug sein wird, wenn die Schweiz und jeder Schweizer sich auf weitere Erschwerungen im Wirtschaftsleben, und zwar auf solche mit längerer Dauer einstellen und vorbereiten.

Dieselbe Folgerung ergibt sich auch, wenn man mit der Möglichkeit eines Scheiterns der kommenden Operation rechnet. Vielleicht ist dann die Reduktion der Import- und Exportmöglichkeiten in verhältnismässig kurzer Zeit behoben. Da aber einerseits der Import schon seit einiger Zeit im Durchschnitt geschen unter unserm Verbrauch liegt, und anderseits der Krieg auch mit der gelungenen Abwehr der Landung so wenig wie mit der blossen Errichtung von Landeköpfen zu Ende sein wird, ist dann mit den noch vorhandenen Reserven nur um so sorgfältiger hauszuhalten. Denn die Angelsachsen werden dann, wenn sie ein erstesmal ins Wasser geworfen sein sollten, sich eben für einen zweiten Versuch neu vorbereiten und nicht den Frieden suchen. Und die Deutschen werden die Zwischenpause mutmasslich benützen wollen, um sich durch vermehrten Kräfteeinsatz im Osten Luft zu verschaffen. Das Resultat kann also diesfalls nur das sein, dass der Krieg, dessen Ende ohnehin noch nicht abzusehen ist, verlängert wird.

Uebertragen wir die Lebensregel: «Du sollst deinen Nächsten lieben wie dich selbst» auf den Boden des Geschäfts- und des Familienlebens. Es ist die conditio sine qua non jedes glücklichen Zusammenlebens. *Dr. A. Carrard*

Kurze Nachrichten

Zementrationierung. Im Hinblick auf die Versorgungslage sieht sich die Sektion gezwungen, ab 1. Mai die Abgabe von Freizement für Bauunternehmer auf 1500 kg (30 Säcke, vorher 50 Säcke), für Bauhandwerker auf 500 kg (10 Säcke) und für den Eigenbedarf auf 100 kg (2 Säcke) pro Monat zu reduzieren. Der bezugscheinfreie Zement darf ausschliesslich zur Ausführung von solchen Kunden- und Reparaturarbeiten benützt werden, welche keine Verwendung von Eisen nötig machen.

Der Schweiz. Verband der Versicherungsinspektoren und -agenten für die Alters- und Hinterbliebenenversicherung. Der Verband setzt sich für die Schaffung einer Alters- und Hinterbliebenenversicherung ein und begrüsst die bereits aufgenommenen Vorarbeiten des Aktionskomitees in Zürich.

Die Vereinigung schweiz. Angestelltenverbände (VSA) umfasst in 7 Verbänden und 16 Kartellen rund 68 000 Mitglieder.

Fischfrituren. Mit Rücksicht darauf, dass der Fischfang bereits eingesetzt hat, erlaubt das Eidg. Kriegs-Ernährungs-Amt bis auf weiteres die Herstellung von Fischfrituren. Die Gruppe Hauswirtschaft des Kriegs-Ernährungs-Amtes hat zusammen mit Fachleuten Fischrezepte ausprobiert, die einen sparsamen Verbrauch von Fett ermöglichen. In einem Merkblatt wird insbesondere die Verwertung der billigeren, gräterreichen inländischen Fische berücksichtigt.

Herabsetzung der Höchstgeschwindigkeit für Lastwagen und Gesellschaftswagen auf 30 Stundenkilometer. Im Interesse vermehrter Reifenschonung sowie mit Rücksicht auf die verminderte Widerstandsfähigkeit der aus Regeneratgummi hergestellten Bereifungen sind die Vorschriften über die zulässige Höchstgeschwindigkeit für Motorfahrzeuge verschärft worden. Die mit Luft-, Luftkammer- oder Vollgummireifen ausgerüsteten, im privaten oder öffentlichen Verkehr stehenden Gesellschaftswagen (einschliesslich Trolleybusse) sowie Lastwagen, Sattelschlepper und Industrietraktoren dürfen nur noch mit einer Geschwindigkeit von maximal 30 Kilometer pro Stunde verkehren.

Neuordnung der fleischlosen Tage. In den Gaststätten gilt vom 2. Mai an ausser dem Mittwoch und Freitag auch der Montag wiederum als fleischloser Tag. An diesem Tag sind das Anbieten und Verabreichen von Fleisch und Fleischwaren, einschliesslich Innereien und Speck sowie Fleischkonserven von Warmblütern jeder Art, also auch von Kaninchen, Geflügel und Wildbret, verboten. Ausgenommen sind die am Mittwoch zugelassenen Blut- und Leberwürste.

Durch diese Verfügung wird die bisherige Ordnung für die privaten Haushaltungen nicht berührt. Für sie bleibt nach wie vor der Freitag ein fleischloser Tag.

Die Einschränkung der Abgabe von Fleisch und Fleischwaren auf Dienstag, Freitagnachmittag und Samstag begünstigt u. a. die Bedienung mit frischer Ware und vermindert den Warenverschleiss infolge Austrocknens und Anlaufens, die sich beim wiederholten Auflegen von Fleisch in den Verkaufslokalen einstellen. Blut- und Leberwürste können wie bisher auch am Mittwoch verkauft werden.

Der Landesindex der Kosten der Lebenshaltung steht Ende März mit 206,4 (Juni 1914 = 100) bzw. mit 150,4 (August 1939 = 100) um 0,2 % über Vormonatsstand. Die Indexziffer der Nahrungskosten beläuft sich auf 214,4 (+ 0,4 %) und die Gruppenziffer für Brenn- und Leuchtstoffe auf 156,3 (+ 0,1 %). Die Indexziffer der Bekleidungskosten wird mit 244,8 und der Mietpreisindex mit 174,0 fortgeschrieben.

Der Index der Grosshandelspreise (Nahrungsmittel, industrielle und landwirtschaftliche Roh- und Hilfsstoffe) steht Ende März mit 222,9 (Juli 1914 = 100) bzw. mit 207,3 (August 1939 = 100) um 0,7 % über dem Stand des Vormonats oder um 2,6 % über demjenigen des Vorjahres.

Bautätigkeit. In den Städten wurden im März insgesamt 865 (Vorjahr 521) Wohnungen neuerstellt und 863 (416) Wohnungen baubewilligt. — Die Statistik der **Wohnbautätigkeit in den Gemeinden mit 1000 bis 2000 Einwohnern im Jahre 1943** ergibt insgesamt 772 Neubauwohnungen (Vorjahr 878). Unter Berücksichtigung des — in dieser Ortsgrössenklasse im Berichtsjahr erstmals erfassten — Wohnungszuganges durch Umbauten (472) sowie des Wohnungsabganges (171) ergibt sich ein Reinzugang um 1073 Wohnungen.

Arbeitslosigkeit. Im März ging die Zahl der Ganzarbeitslosen um 8986 auf 7999 zurück.

Die Kleinhandelsumsätze im März lagen im Total der erfassten Betriebe wertmässig um 7,6 % über Vorjahresstand, wobei vor allem in Betracht zu ziehen ist, dass das Ostergeschäft sich dieses Jahr überwiegend im März abwickelte, im Vorjahr jedoch erst im April.

Migros-Initiative im Genfer Grossen Rat abgelehnt. Die Genfer Anhänger des Landesrings der Unabhängigen hatten versucht, durch das Mittel einer Volksinitiative den Grossen Rat zu veranlassen, dass er die Regierung einlade, beim Bundesrat die allgemeine Ermächtigung zur Eröffnung und Erweiterung von Migros-Filialen auf dem Gebiete des Kantons zu erwirken. Mit 74 gegen vier Stimmen hat — wie in der Tagespresse mitgeteilt wird — der Grosse Rat diese Initiative abgelehnt. Er schloss sich dabei den Erwägungen der Kommission an, die u. a. geltend machte, dass das Volumen des Detailverkaufs in Genf schon derart bescheiden sei, dass es für die im Vergleich zur Bevölkerungsziffer übergrosse Zahl bestehender Geschäfte kaum ausreiche. Auch dürften, ohne dass den Konsumenten ein wesentlicher Vorteil erwüchse, nach der Zulassung der Migros zahlreiche Grundstücke ein verringertes Erträgnis abwerfen, und es erscheine zweifelhaft, ob der kantonale Fiskus aus den Gewinnen jenes Unternehmens Nutzen ziehen werde.

Sicherung des Gemüseanbaues und -absatzes durch Abschluss von Anbau- und Lieferungsverträgen. Um eine möglichst ausgeglichene Produktion herbeizuführen, ist es notwendig, dass die behördlichen Massnahmen zur Lenkung des Gemüseanbaues durch eine engere Zusammenarbeit zwischen Produzentenschaft und Handel unterstützt und ergänzt werden. Die Behörden haben deshalb immer wieder die Produzenten und den Handel aufgefordert, Anbau- und Lieferungsverträge abzuschliessen, um auf diese Weise den Anbau besser lenken zu können. Im Laufe des vergangenen Winters hat die Sektion für landwirtschaftliche Produktion und Hauswirtschaft die Handelsbetriebe der Gemüsebranche und insbesondere auch die Sauerkrautfabrikanten aufgefordert, Anbau- und Lieferungsverträge speziell für Dauergemüse und Einschneidekabis einzugehen. Diese Bestrebungen müssen aber anderseits auch durch die Produzentenschaft selbst wirksam unterstützt werden.

Das Kriegs-Ernährungs-Amt richtet erneut den Appell auch an die Produzenten und Produzentenorganisationen, danach zu trachten, für Dauergemüse und Einschneidekabis vor dem Anbau Anbau- und Lieferungsverträge mit dem Handel und den Verarbeitern abzuschliessen. Da wo die nötigen Beziehungen zum Handel fehlen, sind sowohl die kantonalen Zentralstellen für Gemüsebau, die regionalen Treuhandstellen für Gemüse sowie die Schweizerische Gemüseunion bereit, Anbau- und Lieferungsverträge zu vermitteln.

Neuordnung des Milchvertriebes. Einberufen von der Sektion für Milch und Milchprodukte des Eidg. Kriegs-Ernährungs-Amtes fand in Luzern eine Interessenversammlung zur Besprechung einer Rationalisierung des Milchvertriebes in der Stadt Luzern und den umliegenden Gemeinden Kriens, Littau, Horw, Emmen, Ebikon, Meggen, Adligenswil und Dierikon statt. Der stellvertretende Chef der Sektion für Milch, Fürsprech Gnägi, und der Präsident der Milchhändlergenossenschaft von Luzern und Umgebung, Galliker, legten den Plan dar, das Gebiet in Quartiere mit je einem Milchlieferanten einzuteilen, und verwiesen dabei auf die absolute Notwendigkeit, jede Einsparungsmöglichkeit auszunützen und alle vermeidbaren Transporte zu unterlassen. Auch hoben sie die grosse Erleichterung und Arbeitszeitverkürzung hervor, die das Einersystem den Milchlieferanten bringen soll. In der Debatte kam von seiten der Konsumenten- und Gemeindevertreter sowie der Milchhändler die einstimmige Zustimmung zu der Neuerung zum Ausdruck. (NZZ)

Aus der Praxis

Brotpropaganda

Nachdem in letzter Zeit behördlicherseits der Brotreklame durch die Privatbäcker keinerlei Widerstand entgegengesetzt wurde, haben nun auch die Konsumbäckereien die Gelegenheit ergriffen, ihre verschiedenen Brotsorten beim kaufenden Publikum in empfehlende Erinnerung zu rufen. Es ist also den Konsumvereinen wieder möglich gemacht, ein Gebiet, das in den letzten Jahren gezwungenermassen brach liegen musste, neuerdings propagandistisch zu be-

Das Brotschaufenster des ACV beider Basel

ackern. So hat der *Allgemeine Consumverein beider Basel* bereits seit einigen Wochen mit einer speziellen Brotpropaganda eingesetzt, die besonders auf die lokalen Bedürfnisse abgestimmt ist. Obwohl das ACV-Brot in Basel ganz allgemein (auch von grundsätzlichen Gegnern der Genossenschaft) als qualitativ hochstehend und einwandfrei gerühmt wird, musste in den letzten Monaten ein gewisser Rückgang im Brotumsatz festgestellt werden. Die Gründe dafür liegen ausserhalb der Brotproduktion. Es handelt sich beim ACV in erster Linie darum, den Brotumsatz wieder auf die normale Höhe zu bringen. Zu diesem Zwecke begann er mit einer *Inseratenserie* im «GV» und in der Tagespresse, die einmal dem Publikum die verschiedenen Brotsorten wieder in Erinnerung ruft und zum andern, durch den Slogan

«Keine Mahlzeit ohne Konsumbrot!»

zu einer Intensivierung des Brotkonsums anregen soll. Das hier wiedergegebene Inserat «Rundes Berner Brot» illustriert Aufbau und Charakter der Inseratenfolge. Weiter hat die Inseratenkampagne den Zweck, auf die Bedeutung des Brotes als wichtigstes tägliches Nahrungsmittel hinzuweisen und gleichzeitig seine weitere Verwendung in der Küche anzuregen.

Als zugkräftiges Argument wird auch noch die *Rückvergütung* — mit der Möglichkeit, durch ständigen Bezug des Konsumbrotes einen vollen Monat im Jahr Gratisbrot zu geniessen — in die Werbung einbezogen. — Mit den Inseraten erscheinen im Textteil der Zeitungen gleichzeitig kurze *Artikel* über das Konsumbrot, über seine Güte, seine Ausgiebigkeit usf.

Endlich liessen wir den Slogan «Keine Mahlzeit ohne Konsumbrot» auf Streifen drucken, die wir an unseren Brotautos und -anhängern befestigten.

In einer Grosstadt muss auch der *Kinoreklame* gewisse Aufmerksamkeit geschenkt werden. Obwohl die Werbung mit Kinodiapositiven über einen gewissen Prestigecharakter nicht hinauskommt, liessen wir wirkungsvolle Dias herstellen, die als Leitmotiv den bereits erwähnten Slogan tragen.

Endlich schenkten wir unsere Aufmerksamkeit der *Schaufensterwerbung*. Unser Bild zeigt die Ansicht des Standardschaufensters, das während Wochen und Monaten immer in je zwanzig Warenläden für das ACV-Brot wirbt. Wo die Möglichkeit besteht, wird das Brot direkt aus dem Schaufenster verkauft. Gleichzeitig wurde das Verkaufspersonal angehalten, dem Brotverkauf seine besondere Aufmerksamkeit zu schenken und auf die besonderen Wünsche der Mitgliedschaft Rücksicht zu nehmen.

Alle diese bereits in die Wege geleiteten Werbemassnahmen werden noch durch die Kollektivpropaganda der Konsumbäcker unterstützt (Plakate, Malbüchlein u. a. m.).

Zum Abschluss unserer Inseratenkampagne haben wir noch die Durchführung einer *allgemeinen Umfrage* innerhalb der Mitgliedschaft vorgesehen, die sich speziell mit der Qualität und den Verwendungsmöglichkeiten der einzelnen Brotsorten befassen wird.

Abschliessend möchten wir feststellen, dass die durch den ACV in die Wege geleitete lokale Brotwerbung bereits konkrete Wirkung zeigt. Es beweist dies, dass wir in der Auswahl der Mitglieder gut beraten waren und — last but not least — dass Werbung auch heute noch zum Ziele führt.

E. H.

„Ich würde es besser machen . . ."

Unter diesem Titel wurden alle engeren Mitarbeiter — «von der Lehrtochter bis zum Behördemitglied» — des Thun-Steffisburger Verbandsvereins eingeladen, eine *ehrliche Selbstkritik der Genossenschaft* durchführen zu helfen. Es waren folgende Fragen zu beantworten:

Was würden Sie besser machen?

1. Was beobachten Sie im Betriebe, das Ihnen nicht gefällt?
2. Was hören Sie von der Mitgliedschaft?
   a) Über unsere Preise?
   b) Über die Bedienung (auch vom Verkaufspersonal zu beantworten)?
   c) Über die Konkurrenz (was sie besser macht)?
3. Brutto- oder Nettopreise?
   Haben Sie die Auffassung, dass für bestimmte Artikel Nettodetailpreise (ohne Rückvergütung) für den Umsatz fördernd wären?
4. Was haben Sie zur Organisation der Bedienung zu sagen?
   a) Vom Magazin?
   b) Von den Spezialgeschäften?
5. Was gefällt Ihnen am Zustelldienst nicht (nicht an den Chauffeuren)?
   a) Was würden Sie anders einteilen?
   b) Halten Sie die Zeit des Eintreffens der Auto als die richtige?
6. Was kritisieren Sie am Bestellungswesen?
7. Was hörten Sie von der Obst- und Kartoffelvermittlung? Was kann andere Jahre anders und besser gemacht werden?
8. Halten Sie es für möglich, strikte Barzahlung durchzuführen? Wenn nicht, warum nicht?
9. Finden Sie Ihren Personalbestand als genügend? Wenn nicht, warum nicht?
10. Was sagen Sie von der Konditorei?
    a) Wie beurteilt die Kundschaft die Ware?
    b) Was wird von der Kundschaft speziell oder hauptsächlich verlangt?
    c) Könnte mehr Umsatz erreicht werden? Warum?
11. Wie befriedigt die Brotqualität?
    Wie wäre Mehrumsatz möglich?
12. Was ist besser?
    a) Mehr Weissmehl in Verkauf nehmen oder
    b) Weissmehl in Bäckerei-Konditorei für Backwaren (für Weggli ca. 2/3) verwenden?
    (Jetziges Verhältnis: Verbrauch in Bäckerei-Konditorei 56 %, Verkauf 44 %.)
13. Was haben Sie von der Schuhreparaturwerkstatt zu sagen?
14. Sind Sie mit dem Kohlengeschäft zufrieden? Wenn nein, warum nicht?

Die Bewegung im Ausland

China. «In Lanchow besuchte ich einige chinesische Industriegenossenschaften. Hier traf ich den stillen, offenherzigen Neuseeländer Rewi Alley, der das Wort «Indusco» (Abkürzung von Industrial Co-operatives = Industrielle Genossenschaften) zu einem internationalen Ausdruck gemacht hat und zu einem Symbol dafür, was geleistet werden kann, wenn ein Volk entschlossen ist, sich selbst beim Kragen zu nehmen und aus dem Sumpf herauszuziehen. Alley hatte, als ich ihn traf, mit Schwierigkeiten zu kämpfen; ich vermute, er wird immer Schwierigkeiten haben. Aber ich zweifle nicht daran, dass er und die chinesische Genossenschaftsbewegung, wie ich sie in den nordwestlichen Provinzen gesehen habe, eine ungeheure Veränderung in der Wirtschaftsgeographie der Welt hervorbringen wird, indem sie das Herz Asiens erschliesst.»

Aus: «Unteilbare Welt», VII. Kapitel:
Die Aufschliessung Westchinas, von *Wendell Willkie.*

Schweden. *Der Umsatz des Verbandes schwedischer Konsumvereine im Jahre 1943.* Der Umsatz des Verbandes schwedischer Konsumvereine (KF) mit den ihm angeschlossenen Konsumgenossenschaften erreichte 1943 273,13 Millionen Kronen, was einer Verminderung gegenüber dem Jahre 1942 um 3,92 Millionen Kronen gleichkommt. Der Rückgang wird darauf zurückgeführt, dass die Verbandsvereine ihre Warenvorräte merklich herabgesetzt haben. Nicht in dem angegebenen Umsatz inbegriffen sind die Umsätze des grossen Warenhauses PUB in Stockholm, dessen Aktien sich restlos im Besitze des Verbandes befinden, sowie anderer Kleinhandelsbetriebe, die dem Verbande direkt angeschlossen sind, ferner der beträchtliche Verkauf, namentlich der Produktionsbetriebe, an Nichtmitglieder. Der Umsatz des Warenhauses PUB und der andern Kleinhandelsbetriebe stellte sich 1943 auf 51,95 Millionen Kronen oder 6,60 Millionen Kronen höher als 1942. Der Umsatz mit Nichtmitgliedern stieg von 1942 auf 1943 um 29,74 Millionen. Die grosse Oelmühle in Karlshamm verzeichnet allein mit Nichtmitgliedern einen Umsatz von 59,40 Millionen und die Kunstseidenfabrik in Norrköping einen solchen von 18,50 Millionen. h

— *Der Umsatz der schwedischen Konsumgenossenschaften im Jahre 1943.* Die dem Verbande schwedischer Konsumvereine angeschlossenen Konsumgenossenschaften erzielten im Jahre 1943 einen Umsatz von 786,66 Millionen Kronen, was dem Jahre 1942 gegenüber einer Erhöhung von 55,58 Millionen Kronen oder 7,6 % gleichkommt. h

— *Die finanzielle Lage des Verbandes schwedischer Konsumvereine.* Der Verband schwedischer Konsumvereine veröffentlicht jedes Jahr eine Gesamtbilanz des Verbandes selbst und aller Organisationen (Produktivbetriebe, Liegenschaftengesellschaften usw.), die zwar aus irgendwelchen Gründen rechtlich selbständig sind, faktisch aber Bestandteile des Verbandes darstellen. Diese «Zusammenzugsbilanz» weist per 31. Dezember 1943 und — vergleichsweise — 31. Dezember 1939 folgendes Bild auf:

	31. Dezember 1943	1939
	in Millionen Kronen	
Aktiven:		
Kasse, Bankguthaben und Obligationen	90,6	41,4
Verschiedene Debitoren	35,4	34,6
Staats-, Kommunal- und Hypothekaranleihen	60,1	47,7
Warenlager	71,4	62,5
Liegenschaften	102,6	70,4
Maschinen und Mobilien	31,5	18,8
Beteiligungen	12,8	9,5
Summe der Aktiven	404,4	284,9
Passiven:		
Eigene Mittel (inklusive Überschuss)	113,3	87,4
Obligationen	18,9	35,3
Steuerrückstellungen	5,5	3,3
Pensionsfonds	3,3	1,9
Erneuerungsfonds	30,3	16,3
Konjunkturinvestierungsfonds	5,5	3,4
Kostenausgleichsfonds	0,7	—
Depositeneinlagen	109,3	94,6
Waren- und andere Schulden	99,8	34,5
Hypotheken	15,7	6,7
Anteilzinsen	2,1	1,5
Summe der Passiven	404,4	284,9

Ungarn. *Der Umsatz der «Hangya» im Jahre 1943.* Die «Hangya» hat in den letzten Jahren unter allen nationalen Grosseinkaufsgesellschaften der Welt bestimmt die stärkste Aufwärtsentwicklung zu verzeichnen. 1943 erreichte ihr Umsatz 602,4 Millionen Pengös, währenddem er 1942 nur 451,3 Millionen Pengös und 1933 sogar noch erst 47,0 Millionen Pengös betragen hatte. Zu einem Teil ist der enorme Aufschwung, der durch diese Zahlen zum Ausdruck kommt, auf die Vergrösserung, die Ungarn im Verlaufe des gegenwärtigen Krieges erfahren hat, zurückzuführen, zu einem weiteren Teil mögen die gestiegenen Preise dafür massgebend sein. Aber auch wenn man diese beiden Umstände berücksichtigt, wird man nicht umhin können, zuzugeben, dass sich die «Hangya» im Laufe der letzten zehn Jahre in einem derartigen Masse entwickelt hat, dass ihr heute nicht nur unter den verschiedenen nationalen Grosseinkaufsgesellschaften der Welt ein führender Platz zukommt, sondern dass sie auch innerhalb der ungarischen Volkswirtschaft eine Stellung einnimmt, die wohl nicht mehr übersehen werden kann. Nach den beiden Haupttätigkeiten der Grosseinkaufsgesellschaft, dem Bezug und der Verwertung, zerlegen sich die Umsätze von 1943, 1942 und 1933 wie folgt:

	1943	1942 Millionen Pengös	1933
Bezug	395.7	291.6	43.2
Verwertung	206.7	159.7	3.8
Summe	602.4	451.3	47.0

h.

Aus unserer Bewegung

Aus unsern Verbandsvereinen

Horgen. (Eing.) Die *Generalversammlung* war von zirka 90 Genossenschaftern besucht. Besonders stark waren die Mitglieder des Genossenschaftlichen Frauenvereins vertreten.

Den Vorsitz führte Präsident *Hagnauer*. Dem Jahresbericht ist u. a. zu entnehmen, dass auch der Konsumverein sich am Anbauwerk beteiligte und infolge Mangels an Land in der Gemeinde Horgen sich dem Anbauwerk der aargauischen Konsumgenossenschaften in Ittenthal anschloss.

Der Gesamtumsatz erreichte den Betrag von 2 095 900 Fr. Der Bruttoüberschuss beträgt 545 200 Fr. Aus dem Nettoüberschuss von 108 000 Fr. wurden 100 000 Fr. als Rückvergütung verteilt; in den Reserve- und Unterstützungsfonds wandern 5800 Fr.; an Vergabungen erhalten verschiedene Institutionen 2000 Fr.

Per Ende 1943 betrug die Mitgliedschaft 951 Personen.

Im Anschluss an die Generalversammlung sprach Herr Dr. Mühlemann, «GV»-Redaktor, in einem sehr instruktiven Vortrag über die «Pioniere von Rochdale» und die Entwicklung der gesamten Genossenschaftsbewegung. Der Herr Referent richtete an die Versammlungsteilnehmer die dringende Mahnung, zusammenzuhalten in dieser schweren Zeit. Er machte auch aufmerksam auf die überaus wichtigen Wiederaufbauprobleme der Nachkriegszeit, dass der Genossenschaftsgedanke in alle Volkskreise getragen werden und dazu beitragen sollte, weitere Kriege wenn immer möglich zu verhüten.

Herr Dr. Mühlemann richtete noch einen warmen Appell an die Anwesenden, bei Empfang der Rückvergütung mit einem Scherflein dazu beizutragen, dass durch den Krieg heimgesuchten Genossenschaften die Möglichkeit geboten werde, ihre Tätigkeit wieder aufzunehmen.

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

Als weitere neue Kollektivmitglieder der Versicherungsanstalt wurden aufgenommen:

1. *Allg. Konsumgenossenschaft Bülach* für die Alters- und Invalidenversicherung nach Tarif III sowie für die Hinterlassenenversicherung;
2. *Konsumgenossenschaft Pieterlen* für die Alters- und Invalidenversicherung nach Tarif III sowie für die Hinterlassenenversicherung;
3. *Société coop. de consommation « La Ménagère », Vevey,* für die Alters- und Invalidenversicherung nach Tarif I.

Damit haben sich im Jahre 1944 bis jetzt 12 Verbandsvereine als neue Mitglieder der Versicherungsanstalt angemeldet. Weitere Abschlüsse bei verschiedenen Vereinen sind zurzeit in Vorbereitung.

Presse und Propaganda

Rochdale-Jubiläum

Sammlung für kriegsgeschädigte Genossenschaften des Auslandes

Es wurden uns folgende Zuwendungen gemacht:

Fr. 50.— von der Konsumgenossenschaft Utzenstorf,
» 5.— von R. Jebens, Schaffhausen.

Diese Gaben werden hiermit bestens verdankt.

Versammlungskalender

Sonntag, den 7. Mai.

Kreisverband IIIa:

Frühjahrskreiskonferenz in Belp, im Gasthof zum «Kreuz». Beginn vormittags 10¼ Uhr.

Kreisverband IV:

Frühjahrskreiskonferenz in Olten, im Hotel «Schweizerhof». Beginn vormittags 8½ Uhr.

Kreisverband V:

Frühjahrskreiskonferenz in Suhr, im Hotel «Bären». Beginn vormittags 9 Uhr.

Kreisverband VII:

Frühjahrskonferenz in Zürich, im Volkshaus, Stauffacherstrasse 60, Gelber Saal. Beginn vormittags 9¼ Uhr.

Montag, den 8. Mai.

Verein schweizerischer Konsumverwalter:

Generalversammlung in Zürich, im «St. Annahof», grosser Saal, 5. Stock (Lift). Beginn vormittags 9½ Uhr.

Verbandsdirektion

Die Konsumgenossenschaft Zofingen bewirbt sich um den durch den Austritt der Allg. Konsumgenossenschaft Murten frei werdenden Sitz in der Kontrollstelle des V. S. K. Diese Anmeldung wird an die Delegiertenversammlung des V. S. K. weitergeleitet.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Konsumgenossenschaft der Nordschweiz sucht tüchtiges und erfahrenes **Depothalter-Ehepaar,** Alter Mitte 30, bewandert in der Lebensmittel-, Manufaktur-, Schuhwaren- und Haushaltungsartikelbranche, vertraut mit dem Rationierungswesen. Das zu besetzende Depot weist einen Jahresumsatz von etwa 390 000 Franken auf. Der Depotleiter hat ferner die Magazinierung von Obst, Kartoffeln, Düngemitteln und Kohlen zu besorgen. Lebensstelle für strebsame Leute; Pensionsberechtigung. Ausführliche Bewerbungen mit Zeugnisabschriften, Gehaltsansprüchen und Bild sind erbeten unter Chiffre S. G. 80 an den V. S. K., Basel 2.

INHALT: Seite

Probleme der Warenvermittlung 233
Christentum und Genossenschaft 235
Genossenschaft und Jugend 236
Wege zur Arbeitsgemeinschaft 237
Das Genossenschaftliche Seminar gedenkt seines Gründers und Leiters 238
Invasion und Landesversorgung 240
Kurze Nachrichten 241
Brotpropaganda 241
«Ich würde es besser machen...» 243
Die Bewegung im Ausland 243
Aus unserer Bewegung 244
Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK) . 244
Presse und Propaganda 244
Versammlungskalender 244
Verbandsdirektion 244
Arbeitsmarkt 244